

证券代码： 301303

证券简称： 真兰仪表

上海真兰仪表科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号： 2025-003

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他 （请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称及人员姓名	浙商证券、汇丰晋信、大朴资产、上海乾瞻投资、赋格投资
时间	2025 年 12 月 15 日（周一） 14:00~17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁：李诗华 副总裁、董事会秘书：王文军 财务负责人：徐斌 证券事务代表：陈意
投资者关系活动主要内容介绍	<div>公司董事长、总裁首先对公司近期的经营情况做了简略的介绍；调研期间，公司董事会秘书带领机构调研人员参观了公司的智能化生产车间和数字化产品展厅。</div> <div>提问环节如下：</div> <div>1、对燃气表行业未来如何判断？</div> <div>答：目前市场上，终端用户直接使用膜式燃气表基表的情况已经较少了；下游客户采购以智能燃气表为主，且智能燃气表的市场渗透率还在不断提升，预计随着城镇化的不断推进以及存量市场的产品更新换代，智能燃气表的市场规模还将有一定的提升。另外，随着超声波燃气表技术的不断成熟，国产替代将加速，其市场渗透率将持续提升，预计未来超声波燃气表可能会逐步成为市场主流。目前国家实施城市燃气管道老化更新改造政策的效果仍在不断显现，燃气表的更新替换需求还将进一步释放。</div>

**2、今年前三季报显示公司业绩表现亮眼，这一亮眼表现的驱动因素是什么？**

答：在当前经济环境下，公司今年前三季度确实取得一定成绩。首先公司的燃气表业务依然保持了一定的增长。国内一些城市的老旧小区和工业企业的燃气表使用年限较长，存在计量不准确、安全隐患等问题，需要进行更新改造。政府和燃气公司积极推动老旧燃气管道及设施的更换工作，这为公司带来了存量市场更新的需求。公司凭借较强的综合实力以及产品的质量、性能以及规模化等优势，在老旧燃气表更新项目中获得了较多的智能燃气表订单。

其次，公司在 2024 年布局开展的水表业务，在 2025 年前三季度也取得了一定增长。

**3、公司海外业务增长情况如何？**

答：2025 年上半年，公司海外业务实现营收 1.18 亿元，近年来公司海外业务拓展取得较好进展，陆续在中东、中亚、非洲、南美、东南亚等地区与客户建立了合作关系。

未来市场布局上，公司将关注全球范围内基础设施建设快速发展的地区，如东南亚、非洲、南美洲等。这些地区在城市化进程中对燃气表等计量设备有一定需求量。公司将针对这些新兴市场的特点，制定相应的市场进入策略。同时积极参与欧美市场的行业标准制定和技术交流活动，及时了解行业最新动态和技术发展趋势，不断优化产品性能，保持在成熟市场的竞争力。

**4、公司未来发展方向是什么？**

答：公司目前的业务可以分为三大业务板块：燃气表业务、水表业务和汽车零部件业务。其中燃气表业务是公司的支柱业务，水表和汽车零部件业务是公司在 2024 年新开启的业务。

从未来发展方向上看，公司在保持持续燃气表产品竞争力的同时，将在气体流量计、电磁流量计、旋进旋涡流量计等工业计量领域加大投入，强化公司在这一领域的技术储备和积累，并拓展相应的市场和销售渠道。

水表和汽车零部件业务作为公司新拓展的业务，未来将承担公司业绩增长的新驱动力。现在，公司正持续加大在水表业务和汽车零部件业务的固定资产投资，扩大产线自动化比例，提高生产能力，并加速提升市场拓展能力。同时加强原材料的筛选和供应商管理，持续改进生产工艺和质量控制体系，提高产品的精度、稳定性和使用寿命，加速完善新业务的产业链布局与建设。

#### **5、未来如何布局水表业务？**

答：从技术研发上持续投入资源，提升智能水表的性能与性价比。例如，优化远程通信模块，确保数据传输的稳定性和安全性，实现更高效、准确的水表数据采集与传输；开发具有防冻功能的抗冻型水表，以及节能环保型水表。同时开发具备更多智能分析功能的水表，如用水模式识别、异常用水预警等，为水务公司和用户提供更全面的用水信息和管理建议。

从市场布局上，迅速扩展销售团队，加强在国内各地区的市场推广和销售网络建设，提高产品的市场覆盖率。特别是在新兴城市和农村市场，加大市场开拓力度，满足城镇化进程中提高水质量的用水计量需求。公司与各地水务公司建立长期稳定的合作关系，参与水务公司的项目招标，提供优质的水表产品和服务。

从生产上，公司为扩大水表的生产规模引入先进的生产设备和全自动化生产线，实现水表生产的自动化与智能化管理。近期公司披露了拟投入 3.8 亿元新建水表生产基地的投资计划，该项目投产后将扩大公司水表的生产规模，同时提高生产效率，降低生产成本；并通过建立数字化生产运营管理信息系统，实现生产过程的实时监控和数据分析，优化生产流程，提升交付能力。

#### **6、公司董事长配偶增持公司股票的原因是什么？**

答：本次董事长之配偶增持公司股票是基于对公司未来持续稳定发展的信心及投资价值的高度认可，体现作为股东一致行动人对公司长期战略的支持。希望向各位投资者表明公司愿与投资者共享发展成果、共担市场波动风险，彰显管理层与公司命运共同体意识。

附件清单(如有)	无
日期	2025-12-16